

Histoire de la civilisation moderne

M. Emmanuel LE ROY LADURIE, membre de l'Institut
(Académie des Sciences morales et politiques), professeur

Le cours de cette année a porté sur la France méridionale au XVI^e siècle. Le séminaire a traité de diverses questions relatives à l'histoire économique et socio-culturelle, sous l'Ancien Régime. A ce propos, nous eûmes l'occasion de réfléchir assez longuement sur l'ouvrage significatif de l'un des premiers économistes-praticiens de l'école française, dans le domaine mercantiliste, au XVII^e siècle : il s'agit, en l'occurrence, du *Parfait négociant* de Jacques Savary¹.

L'ambition de cet écrivain, a priori n'est pourtant pas d'ordre doctrinaire. Son livre est en fait un manuel de gestion commerciale : recueil de recettes éprouvées, recensement des techniques comptables en vigueur, analyse des divers aspects du négoce, maximes issues de la sagesse des nations. C'est aussi le témoignage d'un serviteur de la monarchie ; c'est l'opinion d'un « technocrate » (assez proche du Pouvoir) concernant les ambitions commerciales que peut nourrir la France de Louis XIV et Colbert : tout ceci constituant un document de valeur pour l'historien.

Le parfait négociant débute par un éloge attendu et classique du commerce en général, « échange continué de toutes les commodités de la vie » ; cette activité étant profitable pour les particuliers, auxquels est procurée l'abondance, pour les praticiens qu'elle fournit en bon argent, pour le roi enfin, dont les armées sont entretenues grâce aux rentrées fiscales qu'elle occasionne. On voit d'emblée que les préoccupations liées à la « grande » politique, notamment militaire, sont indissociables des réflexions économiques d'un Savary, comme d'ailleurs d'un Colbert. La fusion entre profit, puissance et grandeur illustre une conception patrimoniale de l'État, en tant que semi-

1. *Le Parfait négociant* ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce de toute sorte de Marchandises, tant de France, que des Pays étrangers et l'Application des ordonnances, par Jacques Savary, Paris, chez Louis Billaine, 1675. Je remercie M. J.F. Fitou pour l'aide considérable qu'il m'a apportée au cours de cette réflexion commune, ainsi que sur l'œuvre de Savary en général.

propriété du Prince ; un État dont le renforcement repose sur des richesses accrues, et sur l'expansion administrative, militaire, territoriale. De tels objectifs (non contradictoires, selon la conception du temps) imposent que le commerce (surtout le négoce international) soit le fait de professionnels capables et bien formés. Deux qualités premières sont indispensables au futur négociant : l'esprit, et le caractère (sans compter cet atout, inégalement distribué par la nature, qu'est la « bonne mine »). C'est pourquoi notre auteur conseille aux parents qui souhaitent pousser leur progéniture vers les voies de la marchandise d'éviter (comme la peste) le choix, pour ces hommes d'affaires en herbe, des études classiques. Latin, grammaire, rhétorique, philosophie : autant de chimères qui gâchent l'esprit des futurs commerçants ; sans compter qu'au collège, les jeunes gens peuvent contracter le mépris pour la boutique, dès lors qu'ils côtoient les rejetons de maisons illustres, et qu'ils acquièrent auprès d'eux le désir (d'ordre aristocratique) d'illustrer leur propre nom par des moyens plus glorieux que le négoce. Qui plus est, la fréquentation des jeunes nobles voués au métier des armes représente une incitation directe à la débauche comme à l'intempérance : l'une et l'autre étant typiques de toute espèce de Militaires ; étant ennemies directes des habitudes de sobriété ou d'assiduité qui font les boutiquiers accomplis. A noter sur ce point, et sur quelques autres, que Savary distingue peu, au début de l'ouvrage, entre négoce, commerce et simple tenue d'une boutique, ses conseils s'adressant indifféremment à l'ensemble de la gent marchande.

Comme « il est impossible qu'un négociant réussisse dans ses entreprises s'il ne sait parfaitement sa profession », Savary se charge éventuellement d'une grosse étape « propédeutique ». La phase initiale est consacrée au calcul métrologique (poids, volumes, longueurs), à la réduction des mesures étrangères en celles de France (c'est-à-dire de Paris), à l'inventaire des différentes mesures utilisées au sein même du royaume, jusqu'à celles de l'exotique Languedoc où l'aune est supplantée par la canne. S'agissant de ce secteur technique, Savary ne se cantonne pas dans la pure réflexion quantitative, il détaille avec une précision presque attendrie les diverses fraudes par lesquelles on peut gruger une clientèle en jouant, d'une manière habile, des « anneaux de la balance ». On s'en tient ici aux faits de la pratique.

Le parfait négociant n'évite pas toujours l'énumération fastidieuse : elle recense les diverses communautés de commerçants, ainsi que les six « corps » qui en constituent l'aristocratie hiérarchisée, institutionnelle : draperie, épicerie, pelleterie, bonneterie, orfèverie ; et (fin du fin, crème de la crème boutiquière) mercerie, pilier qui soutient l'ensemble du commerce au loin et qui fait connaître au monde entier les produits du royaume. Ces longs développements produisent parfois, il est vrai, certains effets poétiques à la Prévert. On en jugera par l'exemple du velours, constitué de quatre variétés : quatre poils, trois poils, deux poils, poil et demi. De surcroît, les étoffes de velours comprennent (entre autres) les pannes, draps, taffetas, popelines,

égyptiennes, damas, camelotines, modènes, légatines, ostades, basins, futaines, serges, gros de Naples, moires, ferrandines, tiretaines (blondes ou grises) ; et encore, les serges d'Ypres, d'Ascot, les ratines, droguets, les étoffes façon de Châlons ou de Reims. La coloration est multiple : écarlate, incarnat, cramoisi, gris de lin, surbrun, blanc de ramier, couleur de roi, couleur de prince, vert, vert gai, vert naissant, vert de mer, jaune de mer, céladon, fleur de pêcher, isabelle, nuance de cannelle, de noisette ou de nacre.

Attentif au détail, Savary avertit le commerçant des trucs les plus infimes. Parmi eux figure, à titre élémentaire, l'orientation de la boutique : le jour, en effet, selon qu'il donne d'un côté ou de l'autre, permet l'examen plus précis (et donc plus critique) de telle marchandise. La lumière venue du Nord favorise l'inspection des étoffes noires, des velours d'Espagne ou de Hollande, des tissus de couleur jaune. D'une façon générale, le Sud et l'Ouest sont moins propices à l'examen tatillon que le Nord et l'Est. Savary conseille aux commerçants qui ne disposeraient pas du « bon » éclairage (celui qui rend plus difficile l'examen par le client) de le produire d'une manière artificielle au moyen d'un jeu de panneaux artistement disposés. Il en va des étoffes, affirme-t-il, comme du teint des dames dont on remarque aisément les failles au grand jour.

Quelques phrases de simple bon sens complètent ces avis. En première ligne des commandements prend rang la méfiance envers les commissionnaires (« qui fait faire ses affaires par commission va à l'hôpital en personne »). Dans le même ordre d'idées, pour ce qui est du crédit, la technique élémentaire du métier consiste à résister aux « caresses des grands seigneurs », lesquels sont réputés, on s'en douterait, ne pas honorer leurs dettes.

De longs développements sur la lettre et le billet de change ainsi que sur l'escompte, le tout illustré par des exemples de formulaires-types et de conseils raisonnables (comme d'apprendre la règle de trois pour s'orienter dans les computations) introduisent à une forte diatribe dirigée contre les banquiers, auxquels on reproche tautologiquement de ne faire « commerce que d'argent » et, par là-même, de pressurer d'une façon usuraire les commerçants strictement professionnels.

Coupables, les banquiers comptent les intérêts d'un prêt avec le principal ; en renouvelant le billet (de trois mois en trois mois), ils cumulent les intérêts des intérêts, lesquels, en boules de neige, se gonflent de telle manière qu'ils finissent par écraser l'emprunteur. Au terme de ce paragraphe anti-bancaire (antisémite aussi, car Savary, en termes peu amènes, fait reproche aux israélites chassés de France et désireux d'en retirer leurs biens d'être les inventeurs intéressés de la lettre de change), on s'élève, pour la première fois, au-dessus des simples techniques comptables ou « boutiquières » ; on atteint à certaines appréciations politiques concernant par exemple l'ordonnance colber-

tienne sur le commerce datée de mars 1673 ; elle défend d'inclure l'intérêt d'un prêt dans le principal.

Plus généralement, cette ordonnance de 1673 recueille l'approbation globale du *Parfait négociant*, car il s'agit de mettre fin aux écarts de conduite qui compromettent la profession commerciale. Savary invite en maintes occasions les « hommes d'affaires » louis-quatorziens à s'identifier aux réglementations qui légifèrent sur la tenue des livres de compte. Même les aspects les plus menus du texte de Colbert trouvent justification aux yeux de notre auteur, et cela du seul fait de la maxime ministérielle du Bon Ordre : qu'on songe aux articles régissant de manière tellement précise le temps d'apprentissage... qu'ils ne pourront jamais être appliqués.

Avis aussi sur les questions d'entrepôts des marchandises ; sur le financement des activités ; sur le problème du Fonds de Roulement. Tout cela complété par un almanach quelque peu trivial des conseils du père de famille : éviter la débauche ; ou, si cela ne se peut, la dissimuler afin de ne pas nuire (par une mauvaise conduite connue de tous) au crédit de l'entreprise. Ou encore : bien réfléchir avant d'épouser une fille de marchand, car « avec la fille, on épouse les bonnes ou mauvaises affaires de la maison ». Ces portes lourdement enfoncées sont d'autant plus patentes, dès lors qu'il est question des faillites. Orthodoxie colbertienne oblige, une fois de plus. Savary fut, après tout, rédacteur de deux mémoires à l'intention du contrôleur général des finances. Ils portaient sur les abus dans le commerce (août 1670), et sur un projet de réglementation (septembre 1670). Qu'en est-il exactement ?

D'abord, on se doit, c'est bien certain, d'améliorer la qualité des produits français. On se doit quasiment de les standardiser, afin qu'ils s'imposent sur les marchés européens, mondiaux même. En second lieu, les activités privées doivent être encadrées par une « police » (une administration), seule susceptible d'orienter, de planifier le développement des manufactures ; expansion, accroissement des fortunes privées et renforcement du rôle directif des administrateurs vont de pair.

Pour fortifier le négoce, tous les moyens sont bons, y compris l'imitation, sans vergogne, des produits non-français, milanais ou hollandais, surtout : ceci afin de vaincre la concurrence sur les divers marchés, à commencer par ceux de France. Car Savary, relayant dans son ouvrage la pleurnicherie du Ministère, constate que presque partout les étrangers jouissent vis-à-vis de l'État des Bourbons, d'une favorable balance commerciale...

A commencer bien sûr par les Néerlandais, lesquels fournissent le royaume en étoffes, épices, drogues, mélasses, et produits fins, alors qu'ils n'y achètent que du vin, des blés, quelques toiles, de l'huile d'olive, du sel, autrement dit des denrées à médiocre valeur ajoutée. Il en va de même des Flamands,

certes « bons et fidèles négociants », et, d'une façon générale, de tout commerce avec les marchands de l'Europe du Nord-Ouest. Quelques clichés désagréables concernant ces contrées trop prospères viennent même sous la plume de Savary ; il juge par exemple les Anglais envieux et haineux, habités d'une humeur cruelle et barbare. Les insulaires s'avèrent cupides au point qu'ils « s'étranglent et se pendent de dépit et de douleur en apprenant qu'un étranger fait de bonnes affaires » sur le sol britannique. Les Italiens (ou plutôt la nébuleuse des cités-États qui « peuplent » la péninsule) bénéficient d'un peu plus d'indulgence, sans doute parce qu'« il n'y a point de nation au monde qui entende mieux le commerce ». Néanmoins, l'ouvrage contient quelques commentaires tristement classiques sur la probité douteuse des marchands transalpins : Génois surtout...

Mais l'affaire des affaires demeure, on y revient, le commerce du Nord. Là, comme en Italie, mais avec davantage d'opulence, une chaîne de cités-États, ou plus exactement de villes-foires et de comptoirs, tient en main le trafic régional. Chacune de ces villes a sa spécialité, ses correspondants, ses antennes de négoce particulières, ses routes, ses établissements. Toutes vibrent à l'unisson des influences émanant d'Amsterdam et de sa monnaie-souveraine, vraie Dominante de la Baltique et des régions circonvoisines. Dans ce paradis du trafic, les Français, au dire du *Parfait négociant*, parviennent à remporter quelques succès, aux dépens des Hollandais essentiellement ; c'est au point que Savary conseille aux marchands de France qui veulent se lancer dans le commerce du Nord de s'établir à Hambourg plutôt qu'à Amsterdam, devenue trop hostile aux ressortissants du royaume. Par delà quelques douteuses rodomontades, ces estimations traduisent un climat de guerre commerciale entre les deux pays, climat né de la hausse des tarifs français en 1667 et en 1671 après que Colbert eut défié la Hollande en son propre domaine par l'établissement de la Compagnie du Nord. Lors de la publication du *Parfait négociant* (1675), il y a déjà trois ans que la « guerre froide » du négoce a dégénéré en guerre tout court.

Plus au Nord, quelques contrées accueillantes offrent de beaux débouchés à nos produits nationaux : la Suède est avide de vins (gros rouges, et blancs secs) ; le commerce de Moscovie, concentré en Arkangelsk, à l'heure des foires, est favorable aux eaux-de-vie aquitaines et languedociennes, très prisées des populations russes. Cet emporium « arctique » (ou presque...) est de fréquentation délicate : le commerce s'y fait sous forme de troc de marchandises à grande échelle, sorte de clearing avant la lettre. De plus, la Moscovie, Arkangelsk mise à part, s'avère peu propice au négoce, comme aux étrangers en général, du fait de « l'inconstance » et de la « fierté » des indigènes.

Malgré ses lacunes et les nombreux clichés qu'il véhicule, le *Parfait négociant*, du moins dans sa seconde partie, permet d'entrevoir deux réalités

stables qui caractérisent le grand négoce français de la fin du XVII^e siècle. La première, bien connue, c'est la faible valeur *per se* globale des produits nationaux faisant l'objet d'un échange. La France n'exporte que des produits peu élaborés (à l'exception du vin), soit des toiles, du sel ; peu de denrées transformées, métaux ou étoffes fines ; et encore moins de marchandises qui seraient renchéries du fait de leur rareté ou de leur exotisme (épices, tabac, produits coloniaux en général). Bien au contraire, elle importe ces biens rares et précieux ; elle les paie au prix fort. On note aussi que la poudre et les canons, dans certains cas, sont encore achetés à l'étranger, quand ce n'est pas aux ennemis (Liégeois, Lorrains, Danois, ou marchands d'Amsterdam). Les armes blanches et la coutellerie viennent d'Espagne ou des régions centrales et méridionales de l'Allemagne ; les faux, de Styrie ; les cuivres, de Suède ou du Japon, via Amsterdam ; l'étain, d'Angleterre. Le fer du Hainaut, voituré jusqu'à Amiens, sert aux maréchaux picards à forger les socs, les fers des chevaux, les plaques des bèches. Sauf à Rives, les Français ne savent pas fabriquer l'acier, ni le fer blanc, ni d'autre fer de qualité.

L'adversaire est détesté, envié, convoité, jusqu'au conflit belliqueux inclusivement. La supériorité des revenus de Louis XIV explique pour une part l'agressivité de ce Monarque : il dispose de 175,5 millions de livres (en recettes fiscales), cependant que le roi d'Angleterre en détient seulement 43,6 et les Provinces-Unies 61,7. Bullioniste et mercantiliste, le XVII^e siècle est monétariste parce que guerrier ; il est plus politique que commerçant. Les états d'âme de Savary après le déclenchement de la guerre de Hollande situent le dépassement d'une ci-devant période, qui fut vaguement néerlandophile ; elle durait encore lors des débuts du règne personnel de Louis XIV (1661). Elle se changeait en son contraire avec l'aventure armée du Roi-Soleil, en 1672, préludant au passage du Rhin.

Les médiocrités d'ensemble du commerce international de la France comportent une vaste exception : le commerce triangulaire. Des Noirs ou des vivres sont expédiés aux Amériques via l'Afrique ; au retour, café, coton, indigo et gingembre lestent les cales. Savary n'est pas Voltaire ; la traite ne lui arrache aucune plainte. Les nègres, de son point de vue, sont des idolâtres que les marchands chrétiens sont bien bons de tirer de la servitude africaine où ils croupissent, et ceci pour les protéger, pour leur apporter la connaissance du Vrai ou du Bien moyennant un « doux » esclavage en échange. Parfois, les bénéficiaires de cette « sympathique » procédure ont quelque difficulté, au départ, à percevoir l'avantage de leur nouvelle situation ; il faut alors faire vite et les exporter sans délai hors de vue des côtes africaines. Savary explique gravement que les Sauvages « ont un si grand amour de leur patrie qu'ils se désespèrent de la quitter à jamais ». Pour les consoler du malheur que constitue l'arrachement au sol natal, *Le Parfait négociant* est d'avis de les régaler en musique.

L'arsenal des mesures colbertistes, on l'a dit, est largement approuvé par Savary ; il en espère le renforcement de la position des businessmen régionales sur les marchés internationaux. Le mercantilisme à la française repose sur la création de grandes compagnies pour mieux combler l'avance qu'avaient prise les Hollandais, lesquels explorent les voies d'une formation permanente ; ils expédient leurs enfants pour qu'ils soient éduqués dans les grandes villes de la côte Baltique ; pour qu'ils y apprennent sur le tas les différents secrets du commerce. Nos compatriotes pourraient, en s'associant dans des compagnies, compléter leur formation jusqu'alors incomplète ; cela leur éviterait d'en passer (quant au commerce du Nord) par la médiation chèrement rémunérée des étrangers. Les marchands qui sont sujets de Louis XIV souffrent-ils d'une sorte de blocage mental à cet égard ? Ils « se mettent eux-mêmes dans la tête qu'ils ne peuvent faire si bien le commerce du Nord sur la mer Baltique et dans la Moscovie que les Hollandais ».

D'où la nécessité répétitive d'ériger des compagnies nationales, impulsées, encadrées ; au besoin tout entières financées, tenues en main par l'administration monarchique ; l'indifférence ou l'impéritie des particuliers ne permettant pas toujours d'envisager d'initiatives de ce genre qui seraient nées de la seule volonté du « Privé ». On met ici le doigt sur une tradition française de longue durée, qui va survivre à la monarchie ; elle se perpétuera, jusqu'aux années 1980, dans les fourgons de l'État républicain, héritier fidèle (sur ce point) des principes colbertistes. Pour combattre les rivaux hollandais et anglais, Colbert les imite en organisant le commerce de la France. Il imagine un système national de sociétés qui prendront part chacune en son secteur au commerce du monde : compagnie du Nord pour le commerce de la Baltique ; des Indes occidentales pour celui de l'Afrique et de l'Amérique : compagnie du Levant (1670) et des Indes orientales (1664) surtout ; il leur lègue ses plus hautes espérances, comme en témoigne indirectement Savary lui-même, qui souhaite que « notre grand monarque » devienne le maître de l'Égypte, entre autres...

La guerre de Hollande se chargera de ruiner la compagnie de Levant, qui vécut péniblement jusqu'en 1678 pour s'éteindre quelques années plus tard. La compagnie des Indes occidentales, dont « l'application » avait été réduite dès 1672 au seul commerce des Noirs et des bestiaux, sera liquidée en 1674. La compagnie des Indes orientales, par contre, connaîtra de beaux destins, mais surtout au XVIII^e siècle.

A propos des interventions de la Puissance publique dans l'économie, Savary file quelque métaphore tirée des stéréotypes en usage. Elle a trait au caractère inconstant des Français, qui entreprennent avec ardeur et courage dès lors qu'il s'agit de décrocher la lune ; mais il se fatiguent vite dans la gestion du quotidien, et dans la direction des entreprises qui se devrait pourtant d'être persévérante. Les négociants emportent à leurs semelles les caractéristiques de la nation tout entière : impatiente, libertine, licenciuse,

fougueuse au plaisir, guère ardente au travail (!). Voilà pourquoi les Français ont brillé parmi les aventures audacieuses, y compris lors des Grandes Découvertes ; ils se sont aventurés les premiers, si l'on en croit Savary, sur de vastes territoires devenus depuis domaines espagnols, anglais, hollandais. Savary va jusqu'à soutenir que la découverte de l'Amérique est un exploit des agents des rois Valois, tenu secret ! De bonnes et robustes compagnies auraient-elles permis de conserver ces fragments hypothétiques d'un empire possible ? Notre auteur en est, semble-t-il, persuadé. Son optimisme, pour le long terme, est contagieux : la belle croissance de l'âge des Lumières accomplira pour la France les rêves les plus fous des théoriciens comme des praticiens, s'agissant d'un mercantilisme paradoxalement « hexagonal » et « sans frontières ».

Distinctions

Le Professeur Emmanuel Le Roy Ladurie a été élu Membre de l'Académie des Sciences morales et politiques (mai 1993). Il est devenu Docteur *honoris causa* des Universités de Montréal (avril 1993), Haïfa et Oxford (juin 1993).